


## New Student Admissions Management in Private Vocational Schools

Akmal Lu'lu' Zahrota Firdaus<sup>1\*</sup>, Bambang Sudarsono<sup>2</sup>, Suyatno<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta, Indonesia

 Akmallulu123@gmail.com\*

### Abstract

Management of New Student Admissions (PPDB) is a crucial element in ensuring that schools can provide optimal educational services. In this context, information technology plays a significant role in introducing schools through various platforms, including websites and social media, to disseminate information about the PPDB process and the flagship programs offered. This study aims to analyze the management of PPDB at SMK Muhammadiyah Petanahan, Kebumen Regency, using a qualitative descriptive approach. Data were collected through interviews with stakeholders involved in PPDB (the Principal, PPDB Chairperson, and students), observations of PPDB activities in the field, and documentation studies of promotional archives and new student admission data. The data were analyzed using Miles & Huberman's data analysis technique. The results of the study indicate that SMK Muhammadiyah Petanahan has a good reputation and several flagship programs. However, there are weaknesses in promotion that have not been maximized, especially in the use of social media. The school also faces threats from competition with other schools and societal stigma against vocational schools. Nonetheless, there are significant opportunities, including government support for vocational education and the potential for collaboration with companies for student internships. This study concludes that effective PPDB management at SMK Muhammadiyah Petanahan requires strengthening promotion through information technology, utilizing collaboration opportunities with industries, and improving facilities to address increasingly intense competition.

**Keywords:** Management of Student Admissions (PPDB), SWOT Analysis, Social Media

### ARTICLE INFO

#### Article history:

Received  
May 13, 2025

Revised  
July 03, 2025

Accepted  
August 30, 2025

Published by  
Website  
ISSN

Copyright



CV. Creative Tugu Pena  
<https://attractivejournal.com/index.php/bpr>  
2775-2305

This is an open access article under the CC BY SA license  
<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>  
© 2025 by the author (s)

## PENDAHULUAN

Manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) bertujuan untuk memastikan bahwa sekolah dapat memberikan layanan pendidikan yang optimal kepada masyarakat, khususnya calon peserta didik. Lembaga pendidikan yang dipercaya oleh masyarakat perlu terus dievaluasi dan dikembangkan melalui sistem yang efektif dan efisien. Seiring dengan meningkatnya kompleksitas lembaga pendidikan, dukungan teknologi informasi menjadi kebutuhan untuk manajemen yang lebih modern. Dalam konteks PPDB, teknologi informasi dapat dimanfaatkan untuk mempromosikan sekolah melalui website yang memuat informasi lengkap, mulai dari proses penerimaan peserta didik hingga program-program unggulan yang telah dirancang. Sebagaimana dinyatakan oleh Marini, tanpa dukungan teknologi informasi, pelaksanaan PPDB tidak akan berjalan secara maksimal (Marini, 2014).

Selain itu, pembinaan hubungan dengan alumni dan orang tua mereka juga memiliki peran penting. Alumni dapat menjadi agen promosi sekolah melalui komunikasi langsung.

Hubungan yang baik antara sekolah dan masyarakat sekitar harus terus dijaga untuk menciptakan sinergi yang positif. Masyarakat akan diuntungkan dengan kehadiran lulusan yang berkualitas, sementara sekolah dapat memperoleh dukungan yang dibutuhkan. Oleh karena itu, sekolah perlu menyusun program yang rasional dan mudah dipahami oleh masyarakat agar keunggulan program yang ditawarkan dapat terlihat jelas. Program ekstrakurikuler dan unggulan keagamaan juga dapat menjadi identitas sekolah yang menarik simpati masyarakat (Putri et al., 2023).

Proses penerimaan peserta didik baru (PPDB) melibatkan beberapa tahapan, mulai dari pembentukan panitia, pengumuman PPDB, hingga seleksi melalui ujian tes atau penelusuran bakat siswa. Keberadaan peserta didik merupakan aspek krusial untuk mendukung keberlanjutan program-program sekolah. Oleh karena itu, diperlukan pengelolaan yang baik dan manajemen berkualitas agar potensi peserta didik dapat berkembang secara optimal (Putri et al., 2023). Dalam manajemen strategis di bidang pendidikan, analisis SWOT—meliputi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman—perlu dilakukan untuk mendukung keberhasilan sekolah. Menurut Suwardi dan Daryanto (2017), prinsip manajemen peserta didik harus selaras dengan visi dan misi pendidikan, serta mendorong kemandirian peserta didik. Selain itu, peran kepala sekolah sangat penting dalam mengelola berbagai aspek manajemen peserta didik, seperti penerimaan, pembinaan, hingga layanan kelulusan.

Suryosubroto (2004) menyatakan bahwa pengelolaan penerimaan peserta didik baru merupakan langkah awal yang penting bagi kelangsungan hidup sekolah, terutama sekolah swasta seperti SMK Muhammadiyah Petanahan di Kabupaten Kebumen. Sebagai sekolah swasta, keberadaan peserta didik sangat bergantung pada strategi dan efektivitas manajemen PPDB. Hal ini sejalan dengan pernyataan Badrudin (2013) yang menekankan bahwa komponen kebijakan, sistem, kriteria, dan prosedur dalam PPDB harus dirancang secara efektif untuk mencapai target.

Dengan sistem PPDB yang baik, sebagaimana dijelaskan oleh Imron (2023), sekolah dapat menerapkan kriteria penerimaan berdasarkan standar tertentu, prestasi peserta didik, atau daya tampung sekolah. Implementasi PPDB yang tepat di SMK Muhammadiyah Petanahan diharapkan dapat menarik peserta didik baru, meningkatkan kualitas lulusan, serta mendukung keberlanjutan dan perkembangan sekolah di tengah persaingan pendidikan saat ini.

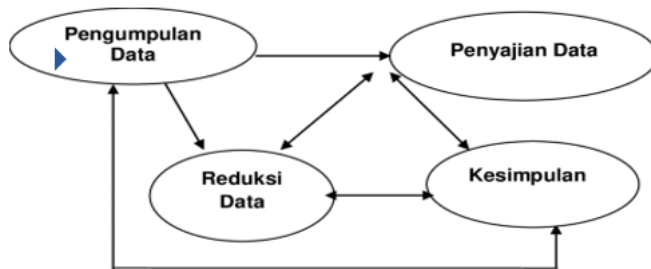
Penggunaan teknologi informasi dalam proses PPDB juga memberikan banyak manfaat, seperti mempermudah penyebaran informasi kepada masyarakat, mempercepat proses administrasi, dan meningkatkan transparansi. Platform digital, seperti website sekolah, dapat dimanfaatkan untuk menyediakan informasi lengkap mengenai alur pendaftaran, syarat penerimaan, hingga program-program unggulan yang dimiliki sekolah. Dengan cara ini, calon peserta didik dan orang tua mereka dapat memahami dengan lebih baik keunggulan sekolah. Selain itu, penerapan teknologi juga membantu sekolah menjangkau calon peserta didik dari wilayah yang lebih luas, sehingga meningkatkan peluang memperoleh siswa-siswa berkualitas.

Tidak kalah penting, sekolah perlu membangun citra positif di masyarakat untuk meningkatkan daya tariknya. Hal ini dapat dilakukan melalui berbagai cara, seperti menunjukkan prestasi akademik dan non-akademik peserta didik, menyelenggarakan kegiatan sosial, atau melibatkan alumni dalam promosi sekolah. Alumni tidak hanya dapat menjadi duta sekolah yang memperkenalkan keunggulan institusi kepada masyarakat, tetapi juga menjadi mitra strategis dalam pengembangan pendidikan, seperti pemberian donasi atau program pembinaan. Sinergi yang kuat antara sekolah, alumni, dan masyarakat akan menciptakan ekosistem pendidikan yang mendukung keberlanjutan serta pertumbuhan sekolah di masa depan.

## METODE

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Metode ini bertujuan untuk mendeskripsikan keadaan atau fenomena yang ada secara akurat. Kepala sekolah menjadi sumber data utama dalam penelitian ini. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan studi dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan pendekatan kualitatif yang melibatkan pengorganisasian dan penyusunan data secara sistematis. Menurut Miles dan Huberman (2010), tiga kegiatan utama dalam analisis data kualitatif adalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi. Proses analisis dimulai sebelum masuk ke lapangan dan berlanjut selama pengumpulan data hingga tahap penulisan laporan hasil penelitian.

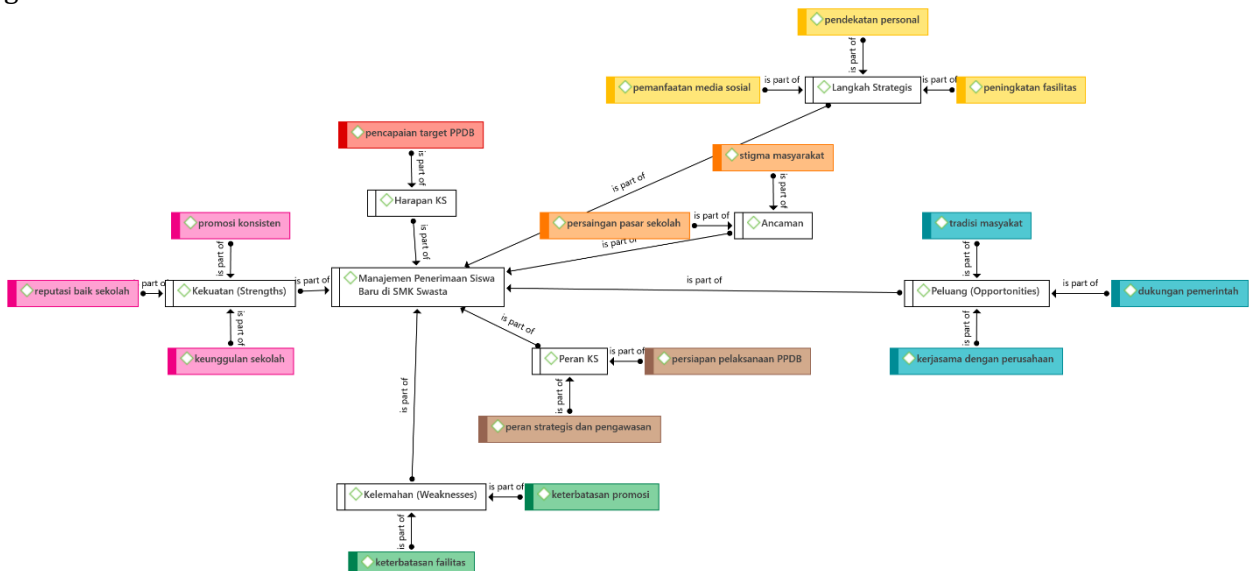
Keabsahan data diuji melalui teknik triangulasi. Dalam penelitian lapangan, peneliti mengajukan berbagai variasi pertanyaan kepada informan, mencatat hasil observasi, serta mendokumentasikan wawancara dalam catatan lapangan. Catatan ini kemudian dibandingkan dengan data dari sumber lain untuk memastikan konsistensi informasi yang diperoleh. Peneliti juga melakukan pengecekan ulang terhadap perbedaan jawaban dari berbagai sumber guna mencapai kesimpulan yang valid. Proses pengecekan meliputi tiga langkah utama: (1) mengajukan variasi pertanyaan kepada informan, (2) membandingkan hasil dengan data dari sumber lain, dan (3) menggunakan berbagai metode untuk memastikan keakuratan dan kepercayaan data yang dikumpulkan



Gambar 1. Alur Analisis Data Miles & Huberman

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan analisis data ditemukan empat tema penting dari Kepala Sekolah yang menjelaskan manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) di SMK Muhammadiyah Petanahan Kebumen yaitu kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), ancaman dan peluang (opportunities). Setiap tema didukung dengan pengkodean yang relevan seperti gambar 2.



### **1. Kekuatan (strengths)**

Dari kekuatan ini dapat meningkatkan indeks kualitas sekolah. Untuk mewujudkan hal tersebut salah satu Upayanya yaitu dengan mencukupi kekuatan sekolah. Sebagaimana hasil wawancara yang disampaikan oleh P1.

“adalah reputasi sekolah yang sudah cukup baik di masyarakat. Selain itu, kami punya beberapa program unggulan, seperti jurusan yang sesuai dengan kebutuhan pasar kerja, fasilitas yang mendukung, dan tenaga pendidik yang kompeten. Kami juga berusaha membangun hubungan yang baik dengan masyarakat melalui promosi yang konsisten.”

Dari kutipan wawancara tersebut mengindikasikan bahwa kepala sekolah memiliki program unggul yang dapat menjadi daya tarik masyarakat dan menjaga hubungan baik dengan masyarakat.

### **2. Kelemahan (weaknesses)**

Kepala Sekolah dalam mengupayakan manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB), selain kekuatan yang diperhatikan tetapi juga kelemahan yang ada. Berdasarkan hasil wawancara yaitu dalam promosi yang masih belum maksimal terutama dalam memanfaatkan media sosial, seperti disampaikan narasumber yang diwawancarai.

“kelemahan kami mungkin ada di keterbatasan promosi yang belum maksimal, terutama dalam memanfaatkan media sosial secara lebih kreatif. Selain itu, fasilitas kami masih perlu ditingkatkan agar lebih menarik bagi calon siswa dan orang tua.”

Dari tanggapan tersebut menggambarkan bahwa pentingnya memahami akan kelemahan yang ada pada SMK Muhammadiyah Petanahan Kebumen, sehingga dengan itu bisa menjadi evaluasi untuk kedepannya yang lebih baik.

### **3. Peluang (Opportunities)**

Upaya kepala sekolah menuju manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru, hasilnya harus mendapatkan peluang dari pelaksanaan Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB). Menurut P2 peluang itu harus didapat dari awal pelaksanaan PPDB dan disampaikan ketika evaluasi PPDB. Berdasarkan pernyataan narasumber P2.

“Peluang besar itu sebenarnya dari kebijakan pemerintah yang mendukung pendidikan vokasi seperti SMK, Selain itu, kami juga melihat potensi kerja sama dengan perusahaan untuk magang siswa sebagai daya tarik tambahan. Kami juga memanfaatkan tradisi di masyarakat sekitar yang cenderung menyekolahkan anak-anaknya di SMK.”

### **4. Ancaman (Threats)**

Dalam analisis SWOT, Kepala Sekolah tidak hanya melihat Kekuatan, Peluang dan kelemahan tetapi juga ancaman yang akan terjadi pada program Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB). Seperti halnya persaingan dengan sekolah lain, pembandingan fasilitas yang lebih memadai dengan sekolah lain, dan yang lainnya. berdasarkan narasumber dikatakan:

“Ancaman terbesar adalah persaingan dengan sekolah lain, terutama yang memiliki fasilitas lebih unggul atau menawarkan program-program baru. Selain itu, ada juga stigma di masyarakat yang kadang memandang SMK lebih rendah dibandingkan SMA. Ini jadi PR besar bagi kami untuk terus memperbaiki citra dan kualitas sekolah.”

Dari analisis di atas dapat disimpulkan bahwa ancaman ini sangat berperan untuk perencanaan Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) untuk menemukan Solusi dalam menghadapi ancaman ini, sehingga menjadi nilai plus ketika ancaman berada.

## **Pembahasan**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) di SMK Muhammadiyah Petanahan melalui pendekatan SWOT, yakni kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats). Setiap aspek dianalisis untuk menggambarkan kondisi nyata sekolah dan

memberikan rekomendasi strategis guna meningkatkan efektivitas PPDB serta keberlanjutan sekolah.

### 1. Kekuatan (Strengths)

Salah satu kekuatan utama SMK Muhammadiyah Petanahan adalah reputasi positif yang telah terbangun di masyarakat. Kekuatan ini mencakup program unggulan seperti jurusan yang relevan dengan kebutuhan pasar kerja, fasilitas pendukung memadai, tenaga pendidik yang kompeten, dan promosi rutin yang menjaga hubungan baik dengan masyarakat. Sebagaimana disampaikan oleh kepala sekolah (P1), reputasi tersebut memberikan modal kuat bagi sekolah untuk menarik peserta didik baru, terutama di tengah persaingan ketat antarlembaga pendidikan. Menurut Mulyasa (2002), keberadaan program unggulan dan hubungan yang baik dengan masyarakat merupakan elemen penting dalam membangun daya saing sekolah, khususnya di wilayah dengan banyak pilihan lembaga pendidikan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kepala sekolah di SMK Muhammadiyah Petanahan menyadari pentingnya mempertahankan dan mengembangkan reputasi sekolah yang telah terbangun. Reputasi sekolah merupakan citra positif yang diperoleh melalui tindakan dan perilaku yang konsisten terhadap orang tua dan siswa dalam jangka panjang (Wahidah, Pudyaningtyas and Zuhro, 2024). Reputasi yang baik juga dapat memengaruhi keyakinan orang tua dalam memilih sekolah ini untuk anak-anak mereka, sebagaimana dinyatakan oleh Wahidah (2024). Oleh karena itu, menjaga citra yang positif melalui berbagai strategi yang sistematis sangat penting untuk keberlanjutan sekolah.

Reputasi merupakan aset berharga yang dibangun melalui proses panjang dan interaksi dengan masyarakat. Menurut Husni (2021), reputasi adalah identitas dan citra yang telah teruji dalam jangka panjang sebagai hasil dari strategi komunikasi yang cermat. Bagi SMK Muhammadiyah Petanahan, reputasi ini menjadi kunci penting untuk bersaing dengan lembaga pendidikan lain dan tetap relevan dengan perkembangan kebutuhan zaman. Dengan demikian, sekolah perlu terus memperkuat program unggulan dan meningkatkan hubungan baik dengan masyarakat agar dapat mempertahankan daya saingnya.

### 2. Kelemahan (Weaknesses)

Penelitian ini mengidentifikasi beberapa kelemahan yang memengaruhi efektivitas PPDB di SMK Muhammadiyah Petanahan. Salah satu kelemahan utama adalah promosi sekolah yang belum optimal, terutama dalam memanfaatkan media sosial secara kreatif. Kepala sekolah mengakui bahwa meskipun media sosial memiliki potensi besar sebagai alat promosi, penggunaannya masih kurang maksimal. Kondisi ini berpotensi mengurangi daya tarik sekolah bagi calon siswa, khususnya di era digital saat ini. Menurut Wijayanto & Qana'a (2023), keterbatasan sumber daya manusia, seperti guru dan staf yang dapat mengelola platform media sosial, menjadi salah satu penyebab utama hambatan tersebut.

Kelemahan ini relevan dengan temuan Suyuti et al. (2023), yang menyatakan bahwa banyak lembaga pendidikan sering menghadapi kesulitan dalam beradaptasi dengan teknologi digital, sehingga tidak mampu memanfaatkan media sosial secara penuh untuk menarik perhatian calon siswa. Selain itu, keterbatasan fasilitas sekolah juga menjadi hambatan dalam meningkatkan daya tarik sekolah di tengah persaingan antarlembaga pendidikan.

Untuk mengatasi kelemahan ini, diperlukan pelatihan rutin bagi guru dan staf mengenai pengelolaan media sosial. Pelatihan tersebut bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mereka dalam menggunakan media sosial secara efektif. Dengan strategi pemasaran yang lebih terarah dan informatif, sekolah dapat memaksimalkan potensi media sosial untuk mendukung promosi PPDB serta memperkuat citra sekolah di masyarakat.

### 3. Peluang (Opportunities)

SMK Muhammadiyah Petanahan memiliki peluang besar untuk meningkatkan efektivitas PPDB, terutama dengan adanya dukungan kebijakan pemerintah yang mendorong pendidikan vokasi. Program-program seperti magang industri dan penguatan pendidikan berbasis keterampilan menjadi bagian dari kebijakan ini, yang memberikan dorongan signifikan bagi sekolah vokasi untuk lebih relevan dengan kebutuhan pasar kerja (Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, 2021).

Selain itu, Kepala Sekolah SMK Muhammadiyah Petanahan berupaya memanfaatkan peluang tersebut dengan menciptakan lingkungan yang mendukung kolaborasi dengan dunia usaha dan industri (DUDI). Banyak perusahaan yang bersedia menjalin kerja sama untuk menyediakan program magang bagi siswa, yang menjadi daya tarik tambahan bagi calon peserta didik. Sebagaimana dinyatakan oleh Kamal & Nursahwal (2023), peluang dalam promosi sekolah harus dimulai dari perencanaan strategi yang matang, termasuk pembentukan panitia PPDB hingga pencapaian target yang diinginkan oleh sekolah. Kerja sama dengan DUDI juga sejalan dengan pandangan (Munthe and Mataputun, 2021), yang menyatakan bahwa kolaborasi antara sekolah dan perusahaan dapat meningkatkan relevansi kurikulum dengan kebutuhan dunia kerja, sehingga lulusan lebih siap memasuki pasar kerja.

Selain kebijakan pemerintah dan kolaborasi dengan DUDI, tradisi masyarakat setempat yang lebih memilih jalur pendidikan SMK juga menjadi peluang strategis yang perlu dimanfaatkan oleh sekolah. Menurut (Ubihatun et al., 2024), memahami karakteristik dan kebutuhan masyarakat lokal adalah kunci untuk meningkatkan jumlah peserta didik, terutama di daerah yang memiliki tradisi tertentu dalam memilih jenis pendidikan tertentu. Dengan memanfaatkan peluang-peluang ini secara maksimal, SMK Muhammadiyah Petanahan dapat memperkuat daya saingnya dan meningkatkan jumlah peserta didik setiap tahunnya.

#### 4. Ancaman (Threats)

SMK Muhammadiyah Petanahan menghadapi beberapa ancaman eksternal, seperti persaingan dengan sekolah lain yang memiliki fasilitas lebih unggul dan program-program baru. Persaingan ini menjadi lebih menantang bagi sekolah swasta dibandingkan sekolah negeri, terutama terkait keterbatasan sarana dan prasarana. Selain itu, stigma di masyarakat yang memandang SMK lebih rendah dibandingkan SMA menjadi tantangan signifikan yang berdampak negatif pada jumlah pendaftar. Ancaman ini diperparah oleh sistem zonasi dalam penerimaan siswa baru, yang membagi wilayah menjadi zona tertentu untuk peserta didik, sehingga mempersempit peluang bagi sekolah swasta untuk mendapatkan siswa di luar zona mereka (Sunandar and Kurniawan, 2022).

Stigma masyarakat terhadap SMK juga sering kali berpengaruh buruk, terutama di daerah yang memiliki persepsi bahwa SMA lebih baik dalam mempersiapkan siswa untuk pendidikan tinggi. Temuan ini menunjukkan perlunya upaya serius untuk mengubah persepsi masyarakat dan meningkatkan daya saing sekolah. Selain itu modernisasi fasilitas, perbaikan citra melalui alumni sukses, dan pengembangan program unggulan yang inovatif dapat menjadi strategi efektif untuk mengatasi tantangan tersebut. Dengan langkah-langkah tersebut, SMK Muhammadiyah Petanahan dapat memperkuat posisinya di tengah persaingan dan meningkatkan daya tariknya di mata calon peserta didik.

#### **Implikasi Strategis**

Berdasarkan analisis SWOT, beberapa langkah strategis dapat diambil oleh SMK Muhammadiyah Petanahan, yaitu:

1. Optimalisasi Media Sosial: Menggunakan media sosial secara kreatif untuk menjangkau calon peserta didik lebih luas. Hal ini penting mengingat peran media sosial sebagai alat komunikasi utama generasi muda (Suyuti et al., 2023).
2. Pengembangan Fasilitas: Menyediakan fasilitas belajar modern seperti laboratorium teknologi, ruang kelas digital, dan fasilitas praktik untuk meningkatkan daya saing (Pradana M et al, 2023).

3. Kerja Sama Strategis: Memperluas kolaborasi dengan DUDI untuk memberikan pengalaman magang yang relevan dengan kebutuhan pasar kerja (Ibrah Mustafa Kamal and Negeri Alauddin Makassar, 2023).
4. Peningkatan Citra SMK: Mengubah stigma negatif terhadap SMK dengan memanfaatkan alumni sukses sebagai duta sekolah (Rusyanti and Arafat, 2021).
5. Program Inovatif: Menyusun program berbasis kewirausahaan dan teknologi digital untuk menarik minat calon peserta didik, sebagaimana disarankan oleh (Ubihatun et al., 2024).

## KESIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) di SMK Muhammadiyah Petanahan telah menunjukkan upaya strategis dengan memanfaatkan reputasi sekolah, program unggulan yang relevan dengan kebutuhan pasar kerja, tenaga pendidik yang kompeten, serta hubungan baik dengan masyarakat sebagai kekuatan utama dalam menarik calon peserta didik. Namun, kelemahan berupa promosi yang belum optimal khususnya di media sosial dan keterbatasan fasilitas masih menjadi tantangan yang perlu segera diperbaiki. Peluang besar yang dimiliki sekolah, seperti dukungan kebijakan pemerintah terhadap pendidikan vokasi, potensi kerja sama dengan dunia usaha dan industri, serta tradisi masyarakat yang cenderung memilih jalur SMK, dapat dimaksimalkan untuk memperkuat daya saing. Sementara itu, ancaman berupa persaingan ketat dengan sekolah lain dan stigma masyarakat terhadap SMK perlu diantisipasi dengan strategi promosi yang lebih inovatif, peningkatan fasilitas, serta penguatan citra melalui alumni. Dengan mengoptimalkan kekuatan dan peluang yang ada, serta meminimalkan kelemahan dan menghadapi ancaman secara terencana, diharapkan SMK Muhammadiyah Petanahan mampu meningkatkan efektivitas PPDB dan menjaga keberlanjutan sekolah di tengah persaingan yang semakin ketat.

## REFRENSI

- Abin, M.R. (2017) 'Manajemen Strategik dalam Peningkatan Mutu Pendidikan', Ta'allum: Jurnal Pendidikan Islam, 5(1), pp. 87-102.
- Badrudin, B. (2013) 'Manajemen Peserta Didik', Manajment Peserta Didik. Indeks, pp. 1-134.
- Hani, R. (2021) 'Strategi Event Public Relations Pada Expo ASESI Dalam Membangun Reputasi Sekolah Sunnah', 9.
- Ibrah Mustafa Kamal, S. and Negeri Alauddin Makassar, I. (2023) 'Strategi Promosi Sekolah Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik di Madrasah Aliyah Harun Al-Rasyid Bontonompo Kabupten Gowa', Jambura Economic Education Journal, 5(1).
- Imron, A. (2023) Manajemen peserta didik berbasis sekolah. Bumi Aksara.
- Lisa, R. and Maschandra, R.I. (2010) 'Analisis penelitian kualitatif Model Miles dan Huberman (Sebuah Rangkuman dari buku Analisis Data Kualitatif, Mathew B. Miles dan A. Michael Huberman)'.  
Remaja Rosdakarya. Available at: <https://books.google.co.id/books?id=OvioAAAACAAJ>.
- Marini, A. (2014) 'Manajemen sekolah dasar', Bandung: PT Remaja Rosdakarya [Preprint].
- Mulyasa, E. (2002) Manajemen berbasis sekolah: konsep, strategi, dan implementasi. Remaja Rosdakarya. Available at: <https://books.google.co.id/books?id=OvioAAAACAAJ>.
- Munthe, F. and Mataputun, Y. (2021) 'Analisis kerjasama sekolah dengan dunia usaha dan dunia industri dalam meningkatkan mutu lulusan sekolah menengah kejuruan', JPPI (Jurnal Penelitian Pendidikan Indonesia), 7(2), pp. 312-319. Available at: <https://doi.org/10.29210/020211156>.

- Pradana M, Murtadlo and Sigit B (2023) 'Strategi Sekolah dalam Peningkatan Peserta didik Baru (Studi Kasus SMA Labschool UNESA 1)', Juni, 4(1), pp. 81–89. Available at: [http://ejournal.undhari.ac.id/index.php/de\\_journal](http://ejournal.undhari.ac.id/index.php/de_journal).
- Putri, A. et al. (2023) Manajemen Peserta Didik.
- Rusyanti, T. and Arafat, Y. (2021) 'Manajemen Hubungan Masyarakat Dalam Membangun Citra Sekolah', 7(3), pp. 753–762. Available at: <https://doi.org/10.31949/educatio.v7i3.1218>.
- Sunandar, D. and Kurniawan, A.F. (2022) 'Problematika Implementasi Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) Sistem Zonasi di Sekolah SMAN Kabupaten Lebak Banten', Jurnal Pendidikan Indonesia: Teori, Penelitian, dan Inovasi, 2(5). Available at: <https://doi.org/10.59818/jpi.v2i5.240>.
- Suryosubroto, B. (2004) Manajemen pendidikan di sekolah. Rineka Cipta. Available at: <https://books.google.co.id/books?id=MldTAAAACAAJ>.
- Suyuti et al. (2023) Analisis Efektivitas Penggunaan Teknologi dalam Pendidikan Terhadap Peningkatan Hasil Belajar. Available at: <https://www.researchgate.net/publication/371279845>.
- Ubihatun, R. et al. (2024) 'Tantangan dan Prospek Pendidikan Vokasi di Era Digital: Tinjauan Literatur', Jurnal Kajian Ilmu Seni,Media dan Desain, 1(3), pp. 1–11. Available at: <https://doi.org/10.62383/abstrak.v1i2.118>.
- Wahidah, M.S., Pudyaningtyas, A.R. and Zuhro, N.S. (2024) 'Hubungan Reputasi Sekolah dengan Keputusan Orang tua dalam Memilih', Kumara Cendekia, 11(4), p. 383. Available at: <https://doi.org/10.20961/kc.v11i4.65250>.
- Wijayanto, P.W. and Qana'a, M. (2023) 'Optimalisasi Pemanfaatan Media Sosial sebagai Alat Promosi Sekolah dalam Penerimaan Peserta Didik Baru', Jurnal Abdimas Mahakam, 7(02), pp. 179–193. Available at: <https://doi.org/10.24903/jam.v7i02.2291>.